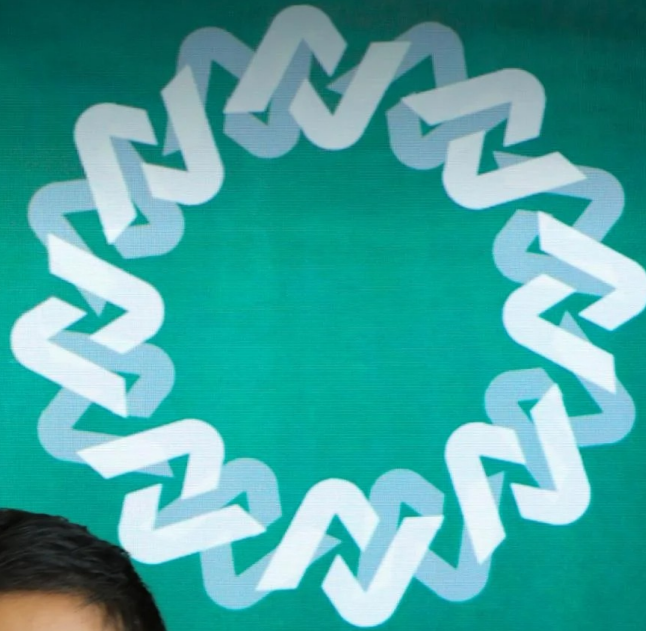


Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

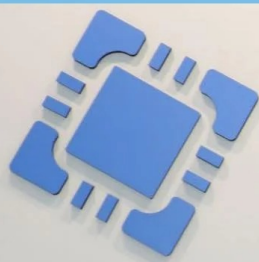
ENTREVISTA. César Quintana, Business Development Manager de Sumtec

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
N°939
LUNES 21
ABRIL
2025



k m AQ

“Huawei eKit
es tecnología de alto nivel
y costo eficiente para las
pymes del Perú”



E&L Consultores
soluciones tecnológicas



Lourdes Lijarza y Oswaldo Eche, fundadores principales ejecutivos de E&L Consultores.

Con la presencia de sus colaboradores, socios de negocios y amigos

E&L Consultores inaugura oficina propia en San Isidro

El siete de abril, E&L Consultores invitó a sus socios y amigos para ser parte de un hito en la historia de la empresa: la inauguración de la oficina propia en San Isidro. Para los asistentes, y para los integrantes de E&L Consultores, fue un momento emotivo y trascendente porque confirma que Lourdes Lijarza y Oswaldo Eche, fundadores y principales directivos, están enfocados en crecer haciendo negocios en el que todos se sienten ganadores.

"La inauguración de nuestras nuevas oficinas —las primeras propias de E&L Consultores— marca un hito trascendental en nuestra historia como compañía. Este logro representa no solo un crecimiento físico, sino también el reflejo del trabajo constante, la innovación y la excelencia en cada uno de los servicios que brindamos, la visión compartida y la confianza que nuestros clientes y socios estratégicos han depositado en nosotros. Este espacio nos proyecta hacia un futuro más sólido, con infraestructura moderna y preparada para seguir desarrollando soluciones innovadoras

que generen impacto positivo en nuestro país", dijo Oswaldo Eche, director general de E&L Consultores.

Durante la inauguración, Oswaldo y Lourdes agradecieron el compromiso de los colaboradores de la empresa, así como también su gratitud a los fabricantes que los acompañan en su crecimiento y consiguiendo casos de éxitos en clientes de diferentes industrias.

"Este nuevo espacio representa mucho más que unas oficinas: simboliza el crecimiento conjunto de un equipo comprometido, apasionado y con visión de futuro. Tener instalaciones propias fortalece nuestra cultura organizacional, genera sentido de pertenencia y nos impulsa a seguir conquistando nuevos retos. Desde el área comercial, estoy segura de que este será un punto de encuentro para seguir consolidando relaciones con clientes y aliados, y seguir creciendo como familia E&L, consolidándonos como un referente en soluciones tecnológicas a nivel nacional", dijo Lourdes Lijarza, directora Comercial de E&L Consultores.





Samsung sigue como líder, seguido por Apple, Xiaomi y Oppo

Canalys:

El mercado mundial de smartphones crece solo un 1% en el primer trimestre de 2025



Sanyam Chaurasia, analista senior de Canalys.

El mercado mundial de smartphones creció un 1% interanual en el primer trimestre de 2025, según el último estudio de Canalys. Este modesto crecimiento se produjo en un contexto de persistentes dificultades macroeconómicas, una cautelosa confianza del consumidor y un retraso en la gestión del inventario del canal.

Samsung se posicionó a la cabeza a nivel mundial con una cuota de mercado del 20%, seguida de cerca por Apple con un 18%. Xiaomi se ubicó en tercer lugar con un 14%, manteniendo su cuota del

año anterior, mientras que Vivo y Oppo ocuparon el cuarto y quinto lugar, respectivamente, con una cuota de mercado del 8%.

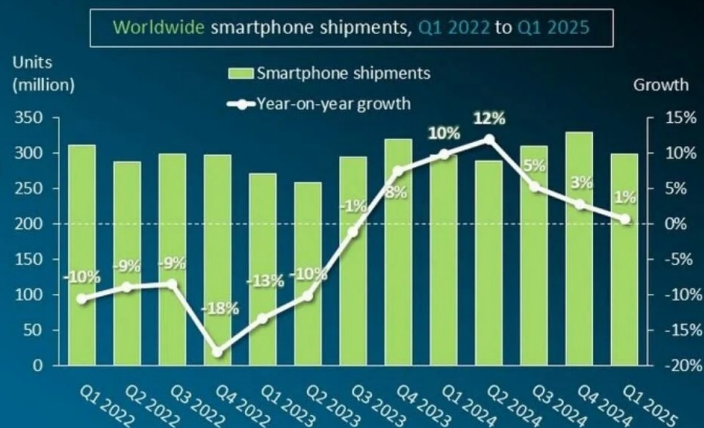
“El entorno general resultó ser más volátil de lo previsto en el primer trimestre de 2025, mientras que el mercado global continuó su recuperación”, afirmó Amber Liu, directora de investigación de Canalys. “Tras un sólido cierre de 2024, los proveedores invirtieron grandes volúmenes de inventario en los canales para ganar cuota de mercado. Sin embargo, unas ventas directas más lentas de lo previsto prolongaron los ciclos de inventario, lo que

frenó el impulso de las ventas a principios de 2025. A diferencia de la recuperación de 2024, impulsada por un ciclo de actualizaciones pospandemia y la asequibilidad del mercado de masas, la recuperación de este año está resultando más frágil”.

“La cautela del consumidor, impulsada por los desafíos macroeconómicos globales, atenuó la típica mejora estacional del primer trimestre”, afirmó Sanyam Chaurasia, analista senior de Canalys. “Incluso los periodos festivos en mercados clave, como el Ramadán, generaron una demanda menor de lo previsto. Ante una recuperación más gradual del volumen, los proveedores priorizan la rentabilidad, a la vez que se mantienen activos y flexibles con las inversiones en el mercado. Las estrategias incluyen planes dinámicos de incentivos para el canal de distribución para fomentar las ventas, colaboraciones con distribuidores para ampliar la financiación en mercados emergentes y estrategias ágiles de precios para el canal de distribución para lograr un equilibrio entre la rentabilidad general y la competitividad de precios”.

“La escalada de las tensiones comerciales globales está generando nuevas incertidumbres para los proveedores de smartphones en 2025”, afirmó Liu. “En EE.UU., proveedores como Apple, Samsung y Lenovo ya se enfrentan a una me-

The global smartphone market grew 1% year on year in Q1 2025 as vendors adjusted to softer demand



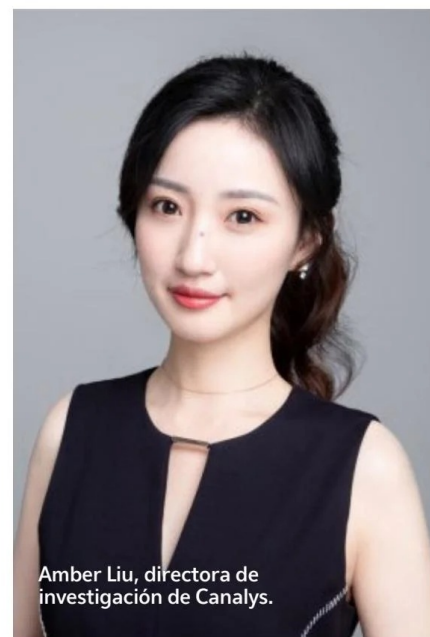
Source: Canalys estimates (sell-in), Smartphone Analysis, April 2025

Omdia canalys

nor demanda interna y a la inminente amenaza de un aumento de los costes operativos debido a la inminente imposición de aranceles. En respuesta, Apple adelantó los envíos a principios de abril, adelantando el inventario del segundo trimestre para mitigar posibles aumentos de costes.

A nivel mundial, si bien el alcance total y el calendario de los nuevos aranceles siguen siendo inciertos, los proveedores se preparan para un aumento de los precios de los componentes y una menor demanda de exportación en los mercados afectados. Para reducir la exposición, los proveedores y sus socios de la cadena de suministro están acelerando sus estrategias de diversificación, reubicando las bases de producción, reevaluando los modelos de abastecimiento y optimizando la logística. Se prevé que

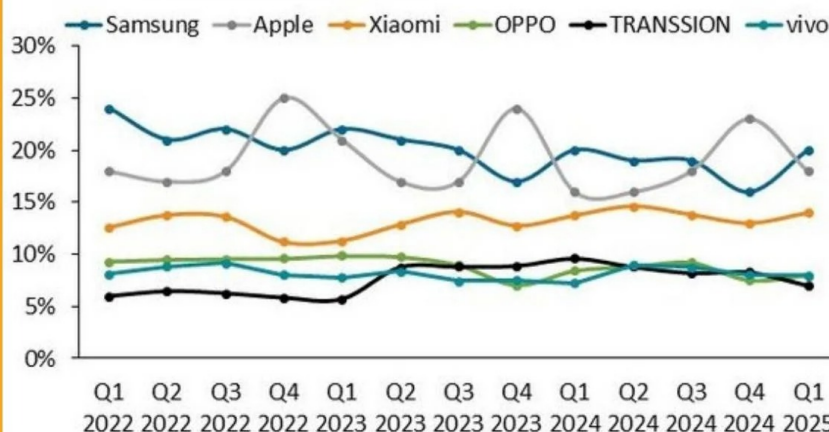
estas dinámicas afecten a la rentabilidad y prolonguen los ciclos de planificación en toda la industria mundial de smartphones en 2025”.



Amber Liu, directora de investigación de Canalys.

Samsung tomó la delantera en el mercado mundial de smartphones en el primer trimestre de 2025, ya que los demás se centraron en mantener la solidez de sus negocios.

Worldwide smartphone shipment market share, top vendors, Q1 2022 to Q1 2025



El impacto de la tecnología en el ser humano

Entre dumbphones y humanos sintéticos: el desafío de mantener nuestra esencia

Por Gabriel Antelo
VP de Tecnología de Globant

El pelo es un molde. Y su barba también. De esas tupidas pero que se piensan centímetro a centímetro: cierto espesor que cubre hasta cierta parte de los pómulos y una determinada facción del cuello. Tiene menos de 40 años, anteojos y tatuajes. Un identikit propio de empleado de Google -por referenciar- pero no. Y dijo eso que nadie se esperaba: “cambié mi smartphone por un tonto”.

Hay cosas que Gabriel Boric no es: empleado de Google. Hay cosas que sí: el presidente más joven de la historia de Chile. Un millennial que anunció haber hecho aquello que no muchos jóvenes de su generación hacen: cambiar el teléfono inteligente -de la gama que imaginamos- por un tonto: un celular de bolsillo que solo recibe mensajes de texto. Ni WhatsApp, ni Instagram, ni email, ni X. Es decir, casi nada.

El sitio donde lo manifestó también es icónico; el escenario principal del Congreso Futuro, que se celebra anualmente en Santiago de Chile para hablar de las principales tendencias tecnológicas. Luego las jornadas continuaron y en el bloque 6 del primero de los seis días de evento hubo una pregunta que resonó particularmente: ¿tendrá futuro el humano y la humanidad en la era de la inteligencia artificial?

Lo de Boric fue, digamos, un llamado a las buenas conductas individuales en pos del “detox” digital. Y tiene argumentos: la psicóloga Jean Marie Twenge -en su libro iGen- confirma que el uso excesivo de smartphones y redes sociales tiene un impacto directo en el bienestar mental de los jóvenes. Alista: mayores niveles de ansiedad, depresión y aislamiento social.

Pero la otra interrogante -que conecta futuro con la humanidad y, de alguna manera, la contrapone con la era de la inteligencia artificial- es mucho más grandilocuente. Requiere respuestas colectivas y muchas de ellas tienen que ser

desarrolladas por las empresas.

En el último informe de tendencias tecnológicas en las industrias que realizamos en Globant, una de las que pica en punta para comenzar a consolidarse en 2025 es la de humanos sintéticos. Estas entidades digitales ahora ofrecen apariencias, emociones y comportamientos realistas, fomentando interacciones más genuinas en sectores como el servicio al cliente, la educación y la salud. También promete revolucionar el comercio minorista al actuar como compradores personales y la atención médica al ofrecer apoyo e información continua. Se prevé que la industria de humanos digitales, Al Avatars, crezca de US\$ 5.590 millones en 2023 a US\$ 67.540 millones en 2032, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 31,9%.

En el sector corporativo, estoy convencido de que las empresas debemos incorporar los últimos avances de IA para ser más competitivos; en este caso los humanos sintéticos serán una herramienta clave de eficiencia de procesos. Pero también creo que esta tecnología no reemplazará

ano

sy desafío sencia



al juicio humano: son complementos que potenciarán a las personas. A los usuarios les brindará soluciones en menor tiempo y a los trabajadores abocarse a lo realmente importante para aportar cada vez más valor.

Al igual que Boric plantea límites en la conectividad para evitar lo nocivo, con la IA generativa sucede lo mismo: herramientas como ChatGPT son útiles para tareas mecánicas, como recopilar información o generar ideas iniciales, pero el impacto comunicativo depende de la sensibilidad y creatividad humana. La tecnología debe ser un soporte que optimice procesos, no un sustituto del aporte humano.

La integración de humanos sintéticos en los procesos empresariales representa -como muchos de los desarrollos tecnológicos- una oportunidad sin precedentes para mejorar los resultados de adaptabilidad de las organizaciones. Sin embargo, es crucial evitar caer en la fantasía distópica de un mundo dominado exclusivamente por interacciones con humanos sintéticos, donde nuestra esencia podría diluirse.

Para Aristóteles, la felicidad y el desarrollo personal dependían de nuestra naturaleza social y sensible. Somos eso: sociales y sensibles y -en consecuencia- empáticos. En 1984, el fotoperiodista Mohamed Amin documentó la hambruna en Etiopía. Sus imágenes impactaron a 470 millones de personas. Este hecho inspiró la creación de la canción "We Are the World" y el concierto Live Aid que logró recaudar 63 millones de dólares en una de las mayores iniciativas humanitarias de la historia. Eso no hubiera sucedido sin la empatía.

Dentro de este contexto las empresas, y especialmente las que nos dedicamos al desarrollo de tecnología, debemos entender que no solo somos entes económicos, también somos actores sociales, y tenemos que asumir el rol de educar a nuestros empleados, clientes y comunidades sobre el uso de la tecnología. Un ejemplo concreto es Be Kind, una iniciativa impulsada por Globant, que propone invertir 10 millones de dólares para los buenos usos de la tecnología y que esta impacte positivamente: con el medioambiente, con las personas,

con uno mismo y con la humanidad.

Hay que fomentar un equilibrio en el que las herramientas tecnológicas sean eso: herramientas que potencian a la humanidad y no que la desconectan de su esencia.

Cuando ingresé a la universidad para estudiar Ingeniería en Sistemas me remarcaron que era una carrera principalmente social. Nuestro objetivo era - y lo sigue siendo - resolver problemas cotidianos: que la gente haga menos filas o resuelva más fácil sus trámites, pero siempre evitando generar un impacto negativo de la tecnificación.

En un mundo saturado de mensajes, lo que sucedió en Congreso Futuro corre el riesgo de tornarse una anécdota de color. Es nuestra responsabilidad volver siempre a la pregunta del principio: ¿tendrá futuro el humano y la humanidad en la era de la inteligencia artificial? Y también ensayar una respuesta:

Sí, un futuro potenciado en tanto y en cuanto las empresas actuemos con conciencia.

Por Wilder Rojas Díaz

Afirma César Quintana, Business Development Manager de Sumtec

“Huawei eKit es tecnología de alto nivel y costo eficiente para las pymes del Perú”

Conversé con César Quintana, Business Development Manager de Huawei eKit en Sumtec, una solución pensada para las pequeñas y medianas empresas que buscan tecnología de alto nivel sin complicaciones ni altos costos.

César qué gusto saludarte.

De igual manera, Wilder, el gusto es mío y gracias por la entrevista.

Esta entrevista lo estamos haciendo en el centro de negocios de Sumtec en la Costa Verde

Así es, este es nuestro Business Center en Kamaq, una herramienta creada para nuestro ecosistema de partners.

¿Y aquí vienen los canales de Sumtec, aquí los traen para mostrar en directo las soluciones que ustedes distribuyen?

Exacto. Es una inversión pensada para ofrecer un espacio acogedor y profesional. Aquí se respira tecnolo-

gía... ¡y mar! Los clientes pueden cerrar negocios, asistir a los kick off o capacitaciones, realizar demos o eventos dirigidos a los clientes finales de nuestros partners.

Es un extraordinario lugar con vista al mar. César, ¿desde cuándo estás en Sumtec?

Me incorporé a Sumtec el primero de marzo, con el reto de liderar la distribución de Huawei eKit. Es un reto emocionante que implica no solo posicionar una marca nueva, sino también establecer relaciones de largo plazo con el canal y con las pymes, que hoy demandan más que nunca soluciones simples, seguras y rentables.

(conectividad) e IdeaHub (colaboración digital). Y está enfocada en empresas que buscan soluciones fáciles de implementar, pero que no cuentan con un área TI robusta, y adicionalmente a ello necesitan una solución eficiente a bajo costo.

¿Y qué valor diferencial tiene para las pymes?

Primero. Reduce los costos operativos. Segundo. Centraliza la gestión desde la nube o el celular. Y tercero, lo puede administrar incluso el propio dueño del negocio sin ser experto en tecnología.

¿Esto incluye seguridad?

Por supuesto. Todo viene con protocolos de encriptación licenciados. No hay costos ocultos. Incluso tienen un portal cautivo para invitados.

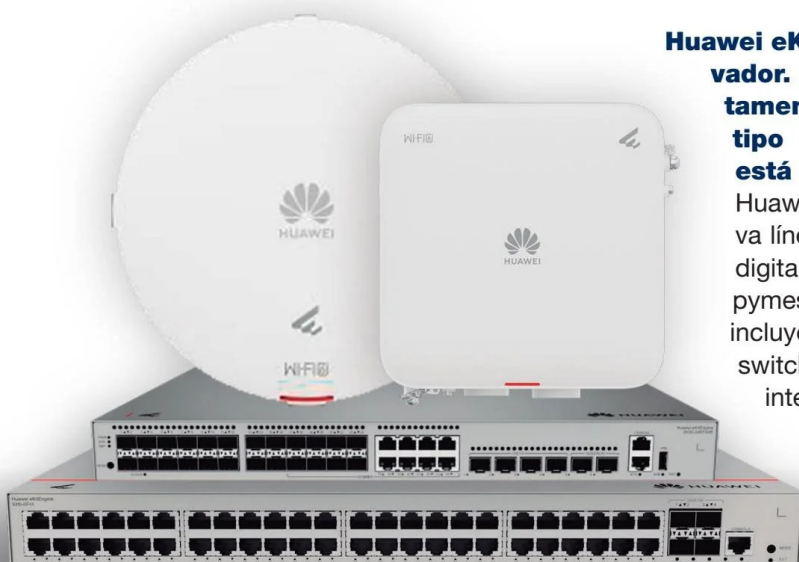
¿Y los precios son accesibles para las pymes?

Los precios son muy competitivos y están diseñados para nuestro mercado. Competimos en costo y superamos en experiencia.

¿Cómo ha reaccionado el

Huawei eKit suena innovador. ¿Qué es exactamente y a qué tipo de empresa está dirigido?

Huawei eKit es la nueva línea enfocada a la digitalización de las pymes. Su portafolio incluye access points, switches y pantallas interactivas. Se divide en dos verticales: SME Network





canal peruano ante la novedad de Huawei eKit?

Con entusiasmo. Tenemos un plan de mentoría para desarrollar sus habilidades, capacitaciones constantes, y certificaciones. Además, Sumtec ha implementado un programa de acompañamiento en proyectos reales, donde los canales pueden obtener experiencia directa en instalaciones y soporte, lo que fortalece su oferta de valor frente al cliente final.

¿Esto incluye a las principales ciudades de las regiones del Perú?

Claro. Hacemos work-

César Quintana, Business Development Manager en Sumtec

shops en distintas ciudades, sesiones virtuales, y soporte remoto. Además, acompañamos al canal en las ventas para asegurar la solución ideal que necesita el negocio del cliente. Asimismo, el próximo siete de mayo estaremos en Cusco para realizar el lanzamiento oficial del portafolio en todo el Perú. Cusco será la primera ciudad de diferentes roadshows que tenemos planeados a nivel nacional.

¿Ya cuentan con los equipos en el país?

Sí, contamos con inventario y demos disponibles para que los canales vean a Huawei eKit en acción.

¿Qué proyección ves para este y el próximo año?

Estamos en una etapa inicial con mucha fuerza. Queremos construir un ecosistema de socios capacitados, con soluciones listas para instalar y entregar valor desde el día uno. La meta es que cada canal pueda actuar con autonomía, seguridad y confianza, no solo vendiendo, sino también recomendando y desplegando las soluciones Huawei eKit en cualquier parte del país.

¡Gracias por la entrevista y muchos éxitos con Huawei eKit!

¡Gracias a ti, Wilder! Saludos a todos los seguidores de Canal TI. Los invitamos a Sumtec por nuestras redes sociales para conocer esta nueva propuesta que llega para quedarse. Pueden agendar una visita guiada a nuestro centro de negocios, showroom, recibir una demo personalizada y sumarse a nuestras sesiones técnicas, que realizamos de forma periódica tanto en Lima como en otras regiones del país.



Con importante participación de



El ERP Summit mostró lo mejor del s

El ERP Summit Perú 2025, organizado por el Grupo Portal ERP, cerró su segunda edición en Lima, con una puesta en escena en el que la inteligencia del software como factor de cambio en la gestión empresarial fue la gran protagonista.

El evento que destacó por su innovación en tendencias, negocios y el relacionamiento entre empresarios de alto nivel, directores de TI y demás representantes del ecosistema tecnológico empresarial, demostró una vez más su impacto como evento de software de gestión, consolidándose como un referente de visibilidad, oferta y demanda en Latinoamérica, por la relevancia de este mercado.

El encuentro, que se llevó a cabo el quince de abril en el Centro de Convenciones de Lima, reunió a cerca de mil asistentes provenientes de dife-

rentes partes de Perú, y contó con la participación de más de 30 expositores y una agenda con expositores, quienes tuvieron la oportunidad de liderar conferencias en torno a la importancia del software ERP para impulsar la gestión empresarial.

La agenda de primer nivel incluyó temas sobre inteligencia artificial, uso e implementación de los ERP, hiperautomatización, analítica, e-commerce, innovación, optimización e integración de procesos, entre otros.

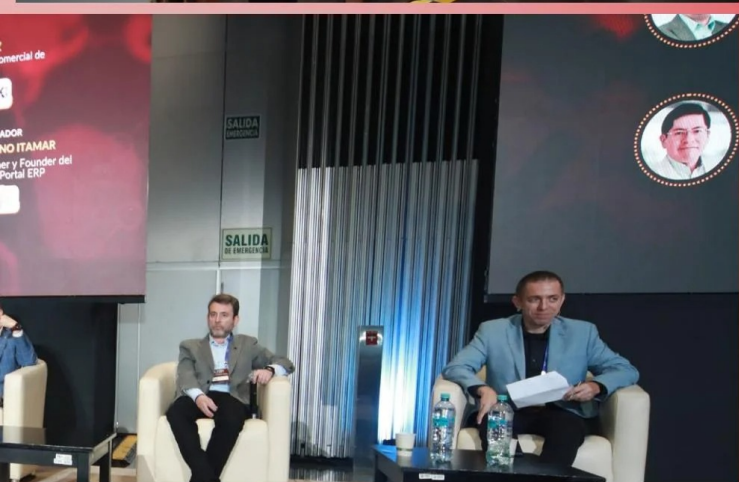
Este segundo encuentro en Perú contó con la presencia de un invitado de honor: Omar Crespo, docente, speaker internacional, experto en IA generativa y consultor en transformación digital, quién dio apertura a la cumbre con una charla denominada: "La IA como acelerador de la transformación digital de las empresas".

En este espacio, Crespo profundizó sobre la importancia de implementar la IA en las organizaciones, además de compartir cifras clave sobre el nivel de uso que las empresas peruanas le están dando a esta herramienta en cada proceso de negocio.

Adicionalmente, destacó que la transformación digital no se trata solo de implementar nuevas tecnologías; su éxito depende en gran medida de las personas que la lideran y de la cultura organizacional que la acompaña. Es un cambio que debe partir desde la alta dirección, impulsando una mentalidad abierta a la innovación, la colaboración y la mejora continua.

En horas de la tarde, Luciano Itamar, cofundador de Portal ERP, moderó el panel principal: "La inteligencia del software como factor de cambio en la gestión empresarial", donde líderes

e marcas y asistencia del público



mit Perú 2025 software de gestión

de Odoo, VisualK, Rivercon, Kame ERP y Defontana, se dieron cita para debatir sobre tendencias, retos y oportunidades del mercado y cómo las soluciones tecnológicas están redefiniendo las prácticas empresariales. Este espacio, al final, estuvo nutrido de importantes preguntas para los participantes.

El ERP Summit continúa su exitoso recorrido por el mundo. Después de terminar su séptima edición en Brasil (marzo); ahora lo espera la segunda edición en España (junio), primera edición en Chile (agosto), quinta edición en Colombia (setiembre), tercera edición en México (octubre) y, por último, su primera edición en Argentina (noviembre) en este 2025.

Luciano, expresó su satisfacción con los resultados de la segunda edición en Perú y destacó que “la calidad del

público, caracterizado por su alto nivel de interés y participación en las conferencias, fue algo positivo durante este encuentro; las cifras superaron las expectativas, reflejando el crecimiento del mercado local y el fuerte interés de las empresas peruanas en volverse más competitivas mediante el uso de tecnología de software. Este éxito, sin duda, abre la puerta para una tercera edición en 2026 aún más ambiciosa”.

Este año no solo se duplicó el número de asistencia, también lo hizo el número de patrocinadores, contando con la presencia de Odoo, VisualK, KameERP, Zoho, Rivercon y Defontana como patrocinadores Platinum; iSystems, Alwa, Cosmo Consult, 10x-Xentric, Rindegastos, Buk, Ofisis, Sysoft360, Oz Solutions, BCTS, Real Systems, Sonda y Deister como patrocinadores

Gold; así como K2B, Ramo, Acumatica, CSTI Corp, Evernex, Retail Customer Solutions, Rava Consulting, KSE, H&CO Cloud y MediaLab, como patrocinadores Silver.

“Este ERP Summit Perú 2025 fue todo un éxito ante asistentes, patrocinadores y conferencistas. Hemos logrado incrementar notablemente nuestra presencia en el mercado peruano siendo un referente para la industria en software y gestión, donde nuestro evento funge como un escenario clave para impulsar a las empresas peruanas y globales en su transformación digital con soluciones, estrategias y negocios. Nuestra siguiente parada es España, y en 2026 estaremos llegando a más países como Estados Unidos, Portugal, Italia y África”, expresó Marcelo Sinhorini, CEO de Grupo Portal ERP.







Diego Guzmán, gerente general de Ofisis.

Compañía presentó su ERP todo en uno

Ofisis exhibió un módulo con inteligencia artificial en el ERP Summit 2025

Ofisis participó con gran éxito en el ERP Summit Perú 2025. La compañía presentó sus últimas innovaciones en gestión empresarial, con un stand interactivo protagonizado por Expertus, el robot humanoide con inteligencia artificial diseñado para responder consultas en tiempo real.

Durante el evento, ejecutivos de distintas industrias pudieron conocer de cerca cómo las soluciones de Ofisis están transformando la gestión del talento humano y los procesos contables, financieros, logísticos e industriales en organizaciones peruanas de diversos sectores.

“En esta edición, presentamos las últimas mejoras de nuestro ERP todo en uno, diseñado para ayudar a las empresas a tomar decisiones más ágiles, informadas y estratégicas. Al ser desarrolladores de nuestra propia tecnología, eliminamos la dependencia de proveedores externos y ofrecemos soporte local inmediato, adaptado a las necesidades reales del mercado peruano. Nuestra solución está completamente localizada, lo que garantiza cumplimiento total con la normativa legal y tributaria vigente, evitando riesgos operativos y sanciones”, dijo Diego Guzmán, gerente general de Ofisis.

Sobre las soluciones que destacaron en la cumbre, Guzmán indica: “La integración de nuestras soluciones es un factor diferencial. Nuestros ERP y software de recursos humanos están nativamente integrados, lo

que permite tener trazabilidad y control en cada etapa del negocio, desde la contratación de personal hasta la planificación financiera. Además, nuestro enfoque está 100% adaptado al marco normativo peruano”.

Canal TI le preguntó a Guzmán qué tipo de empresas pueden utilizar las soluciones de Ofisis: “Nuestras soluciones están pensadas para medianas y grandes empresas que buscan crecimiento ordenado y escalabilidad. Trabajamos especialmente con organizaciones de los sectores servicios, comercialización, distribución y producción, donde es fundamental contar con un control preciso del ciclo de vida del colaborador y una gestión financiera eficiente”, precisó.

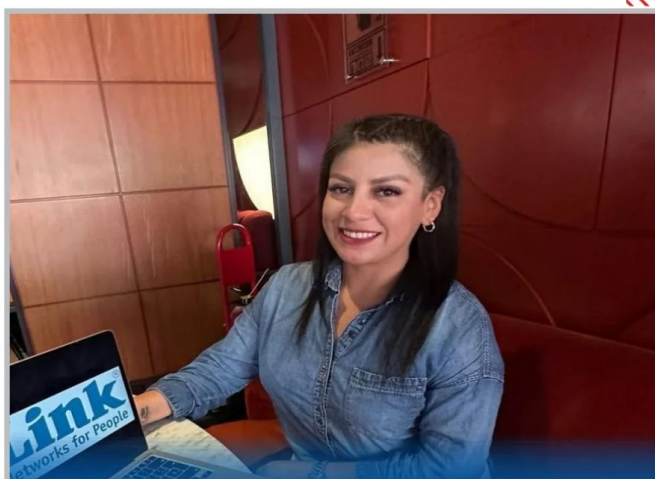
Diego, ¿qué es lo que se viene para Ofisis durante el 2025?

Seguiremos mostrando innovaciones como nuestro nuevo módulo de toma de pedidos con inteligencia artificial, recientemente lanzado. También hemos renovado el diseño de nuestro Portal del Colaborador y lanzado un nuevo módulo de asistencia para optimizar la gestión de RR.HH. Finalmente, presentamos Softland Ecommerce, una solución diseñada para actualizar en tiempo real el inventario, precios y promociones con los marketplace (por ejemplo, Mercado Libre) y con cualquier ERP, ideal para distribuidoras, comercializadoras y otros negocios que buscan una operación integrada y automatizada.



Jean Maldonado es el nuevo gerente Comercial de 911 IT Corp.

Mis felicitaciones para Jean Maldonado, que acaba de incorporarse a 911 IT Corp. como gerente Comercial con el objetivo de llevar soluciones tecnológicas a las empresas peruanas de diferentes industrias. “Estoy cerca de veinte años en el negocio TI y tengo doce años trabajando para marcas y en distintos canales indirectos en sus gestiones comerciales; a esto puedo sumar mi experiencia como gerente de operaciones durante cinco años, lo que me entrega una perspectiva global de lo que necesitamos ofrecer”, me dijo la semana pasada. ¡Éxitos, querido Jean!



Marina Calderón es Sales Account Manager de D-Link Perú

Felicito a Marina Calderón, que en marzo se incorporó a D-Link Perú como Sales Account Manager. “Mi objetivo es contribuir al posicionamiento de D-Link en el mercado peruano, expandiendo nuestra red de canales y generando nuevas oportunidades de negocio”, me explicó la semana pasada. Estoy seguro de que sus 17 años de experiencia en el sector TI le darán valor al fabricante. Ha trabajado en empresas como Gigabyte, HP, MSI, Deltron, Acer y recientemente en Hikvision. “Este año D-Link apuesta por fortalecer las relaciones con nuestros socios estratégicos; ampliar la participación en los mercados de consumo y corporativo; y reafirmar nuestro liderazgo”, sostiene. ¡Éxitos, querida Marina!



Café con José Agüero, Business Development Manager en TD SYNnex

El lunes pasado, me reuní en San Isidro con José Agüero, Business Development Manager Multi Country Area en TD Synnex, y conversamos sobre sus inicios en el negocio TI y sobre su rol actual a cargo del portafolio de Juniper Networks en el mayorista. “Mi misión es generar negocio evangelizando a mis queridos canales, apalancado por la maquinaria global de TD Synnex y con el respaldo del fabricante”, me dijo. José está cerca de veinte años en el negocio TI, enfocado netamente en el área comercial (siempre de cara al cliente y a través de canales aliados), desarrollando negocios principalmente en networking (wired / wireless), DC, IA (Mist) y ciberseguridad. Anteriormente, ha sido parte de Grupo Deltron, Nextel del Perú, MG Trading, Supra Networks y Ricoh del Perú. Tiene estudios de ingeniería de telecomunicaciones en la PUCP y en administración de empresas en la UESAN. ¡Un arácnido abrazo, querido José!



Encuentro con Ronny Ramírez

Después de varias lunas, volví a conversar con Ronny Ramírez, actual gerente de Administración y Finanzas en Qullqi, empresa de casinos. En nuestra conversación, durante el ERP Summit, recordamos cuando en 2010 estaba en Deltron como gerente de la división de provincias y le tocó desarrollar su trabajo a través de una red de más de 4 mil distribuidores a nivel nacional. Se alejó del mundo TI para viajar a Costa Rica y Chile y estudiar un MBA. “Paralelamente, desde 2008, me desempeño también como consultor en transformación digital y analítica de datos. Me especializo en modelos predictivos para la gestión comercial y rediseño de procesos. Me interesa la IA, pero, desde una perspectiva práctica y aplicada a nuestra realidad empresarial actual. He brindado asesoría a varias empresas de tecnología en nuestro país, Centro América y Bolivia”, me dijo. ¡Una gran alegría verte, querido Ronny!

SUSCRÍBETE al Boletín Canal TI

Somos una revista de frecuencia semanal en América del Sur.
Haz que Canal TI llegue a todos los integrantes de tu empresa, amigos y contactos del negocio TI



Aquí encontrarás todas las noticias e información del negocio TI que necesitas para tomar las mejores decisiones de negocio

- AVANCES TECNOLÓGICOS
- NOMBRAMIENTOS
- PREMIACIONES
- PROMOCIONES Y OFERTAS
- RECIENTES LANZAMIENTOS

Todos los lunes



RECIBE NUESTRO BOLETIN
DIGITAL

Inscríbe tu correo

Visita www.canalti.pe